

**AimResult**

Целевые действия, приводящие к  
качественному результату!

# **Техническое задание**

**для портала франшизы детских садов  
«Маленькая страна»**

Заказчик: Маленькая страна

Дата подготовки документа: 15.05.2015

Номер: 01

Версия: 02

Москва 2015 г.

## Паспорт документа

<b>Код</b>	ФМС.Т3.01.вер02
<b>Наименование</b>	Техническое задание для портала франшизы детских садов «Маленькая страна» 12 мая 2015 г.
<b>Цель разработки документа</b>	Определение и документальное закрепление исходных данных, способов отображения информации и структуры портала франшизы детских садов «Маленькая страна». Подготовка необходимых материалов для размещения на портале.
<b>Предполагаемое использование</b>	Изучение содержания документа Заказчиком для согласования структуры и контента информационных блоков. Создание портала Командой проекта в соответствии с настоящим документом.
<b>Предполагаемый читатель</b>	Владельцы бизнеса, руководство компании Заказчика, руководители подразделений, ответственных за продажи и размещение сайтов компании в сети Интернет, Команда проекта.
<b>Разработчик документа</b>	<b>AimResult</b>

# Содержание

<b>1.</b>	<b>НАЗНАЧЕНИЕ ДОКУМЕНТА.....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА .....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИСПОЛНИТЕЛЕ.....</b>	<b>5</b>
3.1.	РЕКВИЗИТЫ.....	5
3.2.	МИССИЯ И ЦЕННОСТИ .....	5
3.3.	НАШИ КОМПЕТЕНЦИИ .....	6
<b>4.</b>	<b>БЛОКИ ПОСАДОЧНОЙ СТРАНИЦЫ.....</b>	<b>7</b>
4.1.	ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА, ПЕРВЫЙ ЭКРАН И ШАПКА.....	8
4.2.	РЕЗУЛЬТАТЫ НАШЕЙ РАБОТЫ .....	10
4.3.	ОТСУТСТВУЕТ ОПЫТ РАБОТЫ В ДЕТСКОМ САДУ?.....	11
4.4.	ЗАСТРОЙЩИКАМ.....	11
4.5.	ОТЗЫВЫ НАШИХ ПАРТНЁРОВ .....	11
4.6.	ГЕОГРАФИЯ СЕТИ .....	11
4.7.	ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ .....	11
4.8.	ПОЧЕМУ РОДИТЕЛИ ВЫБИРАЮТ НАС .....	12
4.9.	ВИДЫ ПАРТНЁРСКИХ ПРОГРАММ .....	12
4.10.	КОМАНДА .....	13
4.11.	КОНТАКТЫ С КАРТОЙ И ПОДВАЛ СТРАНИЦЫ .....	13

# 1. Назначение документа

Настоящий документ предназначен для согласования Заказчиком структуры, содержания и решений, применяемых Командой проекта при проектировании портала франшизы сети «Маленькая страна». В ходе реализации проекта Команда строго руководствуется данным Техническим заданием. Изменения в документ вносятся по согласованию с Заказчиком и руководителем проекта Исполнителя.

# 2. Общие характеристики проекта

Целью любого маркетингового мероприятия является повышение объема продаж компании и степени удовлетворенности потребителей сервиса. Один из инструментов, которые мы применяем для привлечения новых клиентов является **создание посадочной страницы** в сети Интернет.

**Посадочные страницы или Landing Pages** очень популярны в США и в Европе, а теперь и в РФ. Ранно или поздно, компании понимают, что это действенный инструмент привлечения клиентов и развития продаж.

**Целью создания** посадочной страницы для сети детских садов «Маленькая страна» является повышение уровня продаж франшизы сети и привлечение новых партнёров, которые заинтересованы в получении услуг компании.

Перед Командой проекта ставится задача создания качественного портала, который сможет обеспечить постоянный поток новых клиентов, намеренных открыть свой бизнес в сфере дошкольного образования по модели франчайзинга.

Портал должен проинформировать потенциальных партнеров сети детских садов «Маленькая страна» о преимуществах сотрудничества с Заказчиком, результатах работы сети с партнёрами, возможностях создания бизнеса в дошкольном образовании; мотивировать клиентов оставить заявку или позвонить по телефону, указанному в шапке портала.

## 3. Информация об Исполнителе

### 3.1. Реквизиты

Полное наименование фирмы в соответствии с учредительными документами: Общество с ограниченной ответственностью «ЭймРезалт».

Юридический адрес	123317, г. Москва, ул.Пресненская набережная, д. 12, ММДЦ «Москва-Сити», Башня «Федерация»
Почтовый адрес	123317, г. Москва, ул.Пресненская набережная, д. 12, ММДЦ «Москва-Сити», Башня «Федерация», 31 этаж, офис М2
Телефон/факс	+7 495 204 17 94

Компания предоставляет услуги по проведению маркетинговых исследований, анализу и аудиту текущего уровня зрелости бизнес-процессов в компаниях, разработке маркетинговых планов и стратегий, продвижению товаров и услуг на рынках, организации рекламных акций и стимулированию спроса на продукты Заказчиков.

### 3.2. Миссия и ценности

В работе мы ориентируемся на наши базовые принципы и стремимся реализовать максимально свою Миссию – увеличение продаж Заказчиков через повышение качества продуктов и степени удовлетворенности клиентов.

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.** Мы осознаем и понимаем, что 100% ответственности за результаты, которые мы получаем в нашей жизни лежит на нас самих.

**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ.** Лексика, которую мы применяем в общении друг с другом, исключает ненормативные выражения и обороты речи. Во всех видах коммуникаций мы стараемся уважительно и лаконично формулировать свои мысли.

**ИНИЦИАТИВА.** Мы приветствуем проявление инициативы от каждого члена Команды, даже если результаты применения новых предложений не дали положительного эффекта в первом приближении.

**НАСТОЙЧИВОСТЬ И ВОЛЯ.** Мы твердо верим в успех и стремимся к качественному результату, используя все возможные способы достижения Целей проектов.

**РАЗВИТИЕ И ОБУЧЕНИЕ.** Мы постоянно учимся новому и обучаем коллег, Заказчиков и партнеров современным технологиям обеспечения качества. Тренинги и курсы повышения квалификации являются неотъемлемой частью развития нашего мастерства и продуктивности.

Мы будем рады помочь в достижении Целей любым партнерам и Заказчикам, которые разделяют наши Ценности и уважают Миссию компании.

## 3.3. Наши компетенции

Мы помогаем Заказчикам формировать у себя систему управления продажами и удовлетворенностью потребителей. Основными элементами этой системы мы видим следующие:

1. Портал компании в сети Интернет. Посадочные страницы (landing pages), - каждая для разных сегментов потребительского спроса.
2. Правильно настроенные рекламные кампании в Интернете и оффлайн. Поток целевых клиентов, посещающих ресурсы компании.
3. Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Интегрированная с телефонией и другими каналами входящих обращений.
4. Отдел продаж. Состоящий из трех подразделений, каждое из которых работает в режиме конвейерной модели обработки клиентских обращений.
5. Канал компании на видеохостингах (YouTube, Vimeo). Регулярно обновляемые видео ролики о продуктах компании и свежей информацией для потребителей.
6. Страницы компании в популярных социальных сетях (Вконтакте, Одноклассники, Fb, Tw). Еженедельные публикации интересных новостей для клиентов.
7. Рассылки по базе подписчиков. Проведение опросов и сбор информации о качестве оказываемых услуг.
8. Публикации в СМИ. Участие в PR-кампаниях.
9. Выступления на конференциях, форумах, семинарах. Проведение собственных мероприятий как закрытых, так и открытых. Благотворительность и спонсорство.

Эти 9 элементов, по нашему мнению, позволяют сформировать для компании постоянный приток новых покупателей, а обратная связь от существующих клиентов дает понимание правильности действий руководства.

По каждому из 9-ти пунктов мы выполняем оценку и аудит текущего уровня зрелости в компании. Предлагаем действия и шаги по повышению уровня и качества обслуживания клиентов. При выполнении которых, Заказчик получает быстрые результаты.

Инструментами нашей работы являются:

- аудит уровня зрелости системы продаж;
- измерение показателей конверсии сайтов и порталов Заказчика;

- настройка рекламных кампаний в сети Интернет, в медийных СМИ и оффлайне;
- проведение маркетинговых исследований и составление планов развития бизнеса с горизонтом планирования до 1-го года;
- создание продающих сайтов и посадочных страниц захвата внимания целевой аудитории;
- получение обратной связи от потребителей сервиса и клиентов для формирования плана действий по повышению степени удовлетворенности и уровня обслуживания;
- SMM продвижение, создание продающих видео роликов;
- разработка бренд-буков и полиграфических материалов;
- создание CRM-систем и интеграция программных продуктов поддержки продаж в бизнес-процессы Заказчика.

Мы уверены, что если товар или услуга точно соответствуют требованиям и ожиданиям потребителя, то они продают себя сами. Наша задача – обеспечить это соответствие и помочь Заказчику выстроить внутри компании эффективную систему продаж и удовлетворить самого требовательного клиента.

## 4. Блоки посадочной страницы

Портал адаптивный, поддержка работы на мобильных устройствах (планшеты и смартфоны), качественное отображение текста и графических элементов независимо от разрешения экрана и типа устройства.

Для определения обязательных разрешений экрана, на которых следует протестировать портал, ориентироваться на данные Яндекс.Метрики существующего сайта. Стабильная работа обеспечивается применением «отзывчивой» верстки и гибкого дизайна.

Ширина базовых элементов 1024, портала 1920. Высота блока 800. Основные цвета – светло-зеленый, салатовый, коралловая гамма. Для фонов используем фотографии, предоставленные Заказчиком и несколько паттернов с детской символикой.

Цвета сайта. Ориентироваться на гамму в логотипе, фонах оформления стен детского сада. Заказчиком предоставлены для отработки следующие 5 вариантов базовых цветов:

- темно-оранжевый;
- салатовый;
- темно-сиреневый;

- розово-фиолетовый;
- оранжевый.



Рабочий вариант сочетания на 15.05, требуется добавить объема в обводку:



## 4.1. Главная страница, первый экран и шапка

Первый экран, как правило, посещают максимальное число пользователей портала. Именно на нём принимается решение о дальнейшем скроллинге и заходе на другие страницы сайта. Многие клиенты оставляют заявку или звонят в офис, визуально изучая первую страницу.



Для повышения качества обслуживания мы реализуем 2 варианта главной страницы:

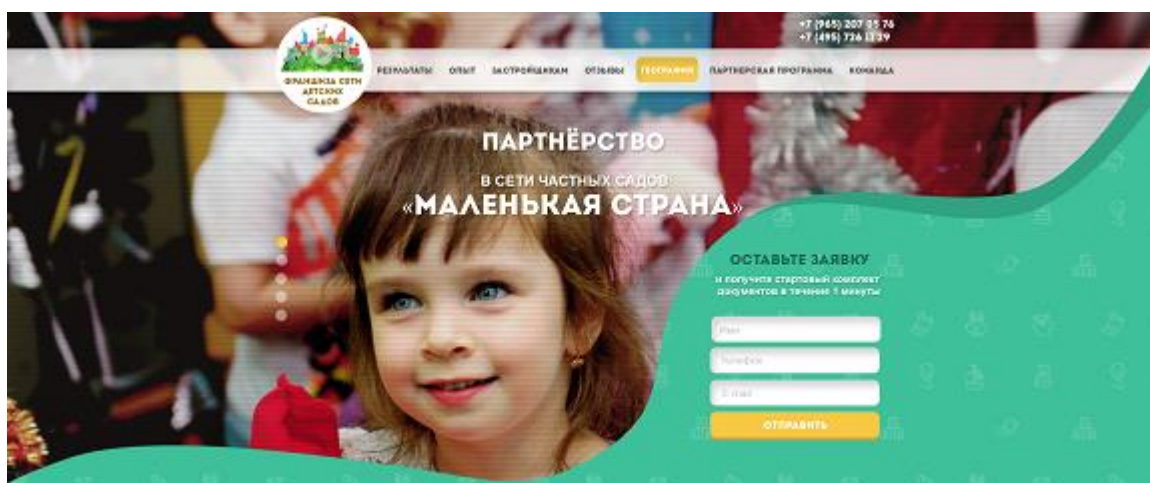
- слайдер с фотографиями и текстом;
- видео-фон с роликом о сети детских садов.

В ходе тестирования будет выбран вариант, который обеспечит лучшие показатели конверсии в заявку или звонок.

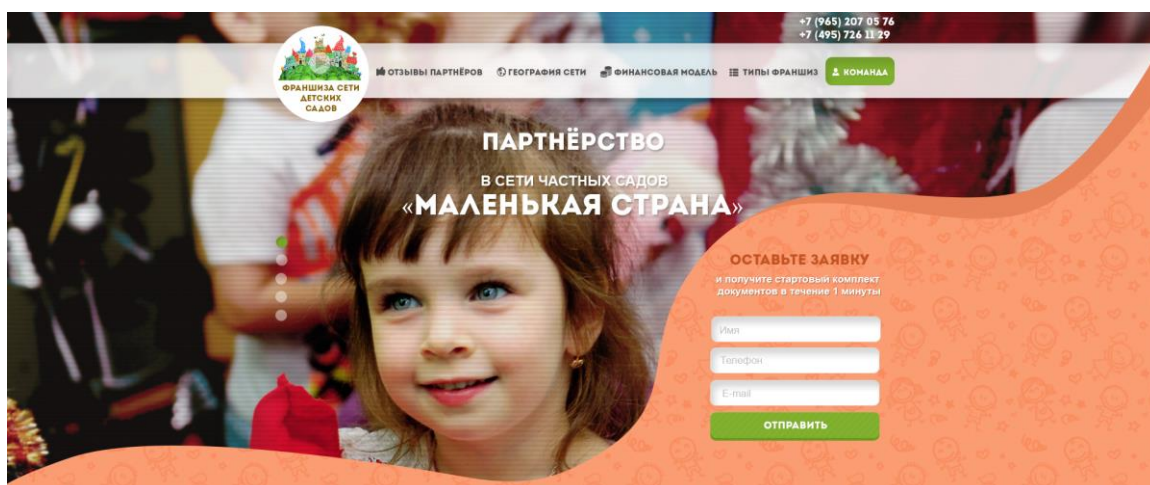
Структура первого экрана: фон со слайдером из фото либо видео ролик; шапка, с логотипом, контактным телефоном +7 495 726 11 29, пунктами меню быстрого перехода к блокам сайта; справа форма заявки, слева диплом в рамочке «Лауреат конкурса Наше Подмосковье 2014».

Лента с меню и логотипом закреплена, при прокрутке страницы она остаётся всегда сверху.

Эскиз, черновой вариант главной страницы:



с иконками:



Блоки в меню: ОТЗЫВЫ ПАРТНЁРОВ, ГЕОГРАФИЯ СЕТИ, ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ, ТИПЫ ФРАНШИЗ, КОМАНДА. Расположение в 2 строки, с иконками. При отображении страницы на малых разрешениях экрана текст полностью заменяется на иконки.

Поля заявки: - Имя; - Телефон; - Email. Все поля на формах сайта содержат маску для номера телефона +7 (\_\_\_\_) \_\_\_\_\_ и проверку на правильность ввода почтового адреса. После отправки ниже формы появляется надпись «СПАСИБО. ВАША ЗАЯВКА ПРИНЯТА!».

На логотипе компании значок видео ролика, при нажатии открываем окно с видео о садах.

Текст для слайдера в стиле ЗАГЛОВОК\подзаголовков:

1. РЕАЛИЗУЙТЕ МЕЧТУ УЖЕ СЕГОДНЯ. Откройте свой собственный детский сад!
2. МЫ ДОЛГО ИСКАЛИ САДИК ДЛЯ НАШИХ МАЛЫШЕЙ. Это оказалась непростая задача.
3. КАК РОДИТЕЛЯМ, НАМ ХОТЕЛОСЬ ЛУЧШЕГО ДЛЯ ДЕТЕЙ. Чтобы в саду у них были любящие воспитатели, качественное образование и здоровое питание.
4. ПОЭТОМУ МЫ ОТКРЫЛИ СВОЙ ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД. И научили 148 предпринимателей как это сделать самостоятельно.
5. ТЕПЕРЬ ОНИ РАЗВИВАЮТ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С НАМИ. А наши дети растут у нас на виду!

Время между слайдами 10 секунд.

## 4.2. РЕЗУЛЬТАТЫ НАШЕЙ РАБОТЫ

5 красивых фото в кружочках, визуализирующих преимущества сотрудничества с сетью детских садов:

- 1 527 детей воспитываются в детских садах «Маленькая страна» прямо сейчас
- 20 наших партнёров работают с нами с 2013 года
- из 4 субъектов РФ, включая г. Москву
- 13 098 рублей/в мес. субсидий на каждого ребенка получают партнеры нашей сети от государства
- 148 директоров руководителей и будущих владельцев детских образовательных учреждений мы обучили и выдали диплом по президентской программе «Открой свой детский сад» в 2013 году

### 4.3. ОТСУТСТВУЕТ ОПЫТ РАБОТЫ В ДЕТСКОМ САДУ?

Не беда! Мы поможем Вам:

- пройти обучение и получить государственный диплом ВУЗа о переподготовке по специальности «Менеджмент в дошкольном образовании»

Блок узкий. Фото довольных руководителей, вручение дипломов по президентской программе.

### 4.4. ЗАСТРОЙЩИКАМ

Если Вы являетесь застройщиком, у нас есть для Вас специальное предложение.

Форма заявки. Поля: Имя, почта, тлф. Кнопка «Получить предложение для застройщиков». Фоном – яркая картинка строящегося жилого здания, а лучше - панорама глобальной застройки.

Блок узкий, предварительная высота блока - 400.

### 4.5. ОТЗЫВЫ НАШИХ ПАРТНЁРОВ

Слайдером. 7-9 отзывов. Справа 4 фотографии партнёрского садика, слева фото в кружочке с именем и фамилией партнёра. Слева внизу текст отзыва с выделением жирным ключевых слов и предложений.

Рамки у фото партнёров квадратные либо прямоугольные с круглыми краями.

### 4.6. ГЕОГРАФИЯ СЕТИ

Карта сети садов Маленькая страна. При нажатии на иконку раскрываем подробное описание сада с контактами. В правом верхнем углу карты переключатель гугл\яндекс. В качестве меток точек отрисовать иконку на базе логотипа.

### 4.7. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

График с двумя линиями доход\расход. Легенда: доход\расход. Подпись под графиком: учебный год на примере детского сада на 40 мест в Московской области. Печать – «Подтверждено банковскими выписками».

Подблок Калькулятор. Показываем расчетные цифры при разных исходных данных. 20-40-60 человек в саду.

## 4.8. ПОЧЕМУ РОДИТЕЛИ ВЫБИРАЮТ НАС

5 иконок с подписями. все процессы и подготовить Ваш сад к открытию «под ключ»

1. Доступная стоимость услуг, благодаря субсидиям на каждого ребенка от государства
2. Качественные образовательные и воспитательные процессы. Четко расписанное методологическое обеспечение.
3. Безопасные, красивые и уютные помещения, мебель и предметно-развивающая среда.
4. Высокий уровень квалификации сотрудников и предоставления услуг.
5. Полностью легальное ведение бизнеса. Все наши сады имеют заключения Роспотребнадзора, МЧС и государственные лицензии.

Иконки:

1. Герб России, монетки рядом.
2. Шестерёнки
3. Домик с логотипа. Можно сам логотип.
4. Контур девушки, на груди медалька
5. Бумага с печатью

Блок в виде слайдера, фото с родителями и довольными детьми.

## 4.9. ВИДЫ ПАРТНЁРСКИХ ПРОГРАММ

4 типа в рядок. КОНСАЛТИНГОВЫЙ 110 тыс р, АНТИКРИЗИСНЫЙ 255 тыс р, ОПТИМАЛЬНЫЙ 520 тыс р, «ПОД КЛЮЧ» 995 тыс р. Прямоугольники с заголовком и иконками. Внутри описание.

### 1. Консалтинговый

Полный пакет документов и инструкций для открытия детского садика под своим названием. Консалтинговая поддержка.

### 2. Антикризисный

Открытия детского сада по франшизе в обычном формате. Отлаженная бизнес-модель. Методическая поддержка. Брендбук.

### 3. Оптимальный

Открытие английского детского сада по авторской методике "LEARN by PLAY" – «Учись, играя!». Полная поддержка по всем вопросам.

#### 4. «Под ключ»

Открытие английского детского сада нашим менеджером. Запуск всех процессов. Передача готового бизнеса в точке безубыточности.

Внизу длинная кнопка «Получить условия сотрудничества на электронную почту». Сразу поля с запросом Имени, Тлф и Почты.

## 4.10. КОМАНДА

6 человек. Крупно фото в рамках с округлыми краями. Имя и Фамилия. Ниже в буллитях описание навыков, профиль. Фото с детьми.

## 4.11. КОНТАКТЫ с картой и подвал страницы

Карта проезда в главный офис. Адрес: Московская область, г. Балашиха, ул. Заречная д. 43. Телефон +7 (495) 726 11 29. Ссылка на основной сайт сети. [www.malenkaystrana.ru](http://www.malenkaystrana.ru). Форма заявки еще раз как на стартовой странице.

В подвале: Все права защищены. Создание сайта: AimResult.ru, ссылки на социальные сети.